

Ihre Rechnung

Schreiben Sie Ihre Rechnung möglichst gleich nach Beendigung Ihres Auftrages. So kommen Sie nicht durcheinander und Ihr wohlverdientes Geld kommt in einem überschaubaren Zeitrahmen bei Ihnen an. Der Zusammenhang zwischen Aufwand und Entlohnung sollte für Sie spürbar sein. Zudem gehört es zum professionellen Auftreten, dem Kunden zu zeigen, dass Ihnen Geld wichtig ist. Sollte Ihre Arbeit über einen längeren Zeitraum gehen, vereinbaren Sie Zwischenrechnungen.

- Auf jeder Rechnung befindet sich neben Ihren persönlichen Adress- und Kontodaten auch Ihre Steuernummer.
- Der Mehrwertsteuersatz von 7 % gilt, wenn die Hauptleistung aus dem eigenschöpferischen Werk besteht und Nutzungsrechte eingeräumt wurden. Für alle anderen Arbeiten werden 19 % MwSt. berechnet.

Wie eine Rechnung aussehen sollte, erfahren Sie hier:

→ www.io-home.org/leistungen/honorarfragen/musterrechnung/

Buchführung ist wichtig

Je nach Umsatz verlangt das Finanzamt eine monatliche, vierteljährliche oder jährliche Umsatzsteuererklärung. Zu diesem Zweck ist es notwendig, eine Einnahmen/Ausgaben Rechnung zu führen, sowie die Sammlung der dazu gehörigen Belege. Auch die KSK und andere Versicherungen werden Sie in regelmäßigen Abständen nach Ihren Einkünften befragen.

Eine klare Buchführung verschafft Ihnen Überblick über Ihre Finanzen und ermöglicht es, steuerliche Vorteile geltend zu machen. Für IO-Mitglieder haben wir die Grundlagen der Finanzbuchhaltung hier zusammengefasst:

→ www.io-home.org/leistungen/angebote/grundlagen_buchhaltung_steuern/



URHEBER- UND NUTZUNGSRECHT

Das Urheberrecht

Ihre Arbeit ist Ihr geistiges Eigentum. Sie unterliegt dem Schutz des Urheberrechts. Sie allein haben das Recht, darüber zu verfügen. Das Urheberrecht ist unveräußerlich. Kennzeichnen Sie Ihre Arbeiten durch Wasserzeichen und/oder Metadaten (vor allem im Web), um auf sich als Urheber hinzuweisen.

Die Nutzungsrechte

Als Urheber räumen Sie gegen entsprechende Vergütung Nutzungsrechte ein, die von Ihnen räumlich, zeitlich und inhaltlich begrenzt werden. Verhandeln Sie die Details vor Auftragsannahme mit Ihrem Kunden. Die Verwertung Ihrer Arbeiten anhand definierter Nutzungsrechte sichert Ihre berufliche Existenz. Gleichzeitig schützt es Ihren Kunden, da es ihm eine Verfolgung unbefugter Nutzung durch Dritte ermöglicht. Das sogenannte „Total Buyout“ (Verkauf aller Rechte) ist dabei nicht unzulässig – sollte aber unbedingt angemessen honoriert werden. Diese angemessene Vergütung ist wichtiger Bestandteil des Urheberrechtsgesetzes.

→ www.io-home.org/leistungen/recht/nutzungsrecht/

Sie sind Profi. Als Illustrator haben Sie Begabungen, die andere nicht haben. Dafür werden Sie gebucht! Für Ihren Kunden sind Sie Fachkraft, Handwerker, Lösungsanbieter und Berater. Seien Sie sich dessen stets bewusst und treten Sie Ihrem Auftraggeber als gleichwertiger Partner gegenüber.

Viel Erfolg!

Illustratoren Organisation e.V.

Geschäftsstelle:
Martin-Luther-Straße 7
60316 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 - 97 69 16 16
info@illustratoren-organisation.de
www.illustratoren-organisation.de

V.i.S.d.P.: Stefanie Weiffenbach

Illustration: Titel von Paul Trakies; Innenteil von Kai Pannen



ERSTE SCHRITTE



ILLUSTRATOREN ORGANISATION E.V.

Ein Leitfaden für Illustratoren

Als Basis für Ihren beruflichen Erfolg als selbstständiger Illustrator benötigen Sie neben handwerklichem Können und einer guten Ausstattung ein gesundes kaufmännisches Bewusstsein. Hier erhalten Sie die wichtigsten Informationen für einen professionellen und möglichst reibungslosen Einstieg in das Berufsleben als Illustrator.

IMMER SCHÖN DER REIHE NACH

Die ersten Schritte in die Freiberuflichkeit sind die Meldungen beim Finanzamt und bei der Künstlersozialkasse (KSK).

- Teilen Sie dem Finanzamt mit, ab wann Sie Ihre Selbstständigkeit aufnehmen. Sie erhalten dann eine Steuernummer. Wenn Sie Geschäfte mit dem Ausland tätigen, beantragen Sie außerdem eine Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nr.).
- Die KSK leitet Ihre Beiträge zusammen mit der von Ihren Auftraggebern erhobenen Künstlersozialabgaben und staatliche Zuschüssen an Ihre Kranken-, Renten-, und Pflegeversicherung weiter.

Bitte melden Sie kein Gewerbe an! Dadurch können Ihnen viele Nachteile entstehen.

Ausführliche Informationen können Sie auf der Homepage der Künstlersozialkasse oder auf unserer Website einholen.

→ www.kuenstlersozialkasse.de

→ www.io-home.org/leistungen/wissenswertes/kuenstlersozialkasse/

Weiterhin ist es ratsam, sich bei der Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst als Urheber anzumelden. Die VG-Bild-Kunst bietet Ihnen eine zusätzliche Möglichkeit, an der Wertschöpfung Ihrer Arbeiten beteiligt zu werden. Die Urheberrnummer, die sie erhalten, zeichnet Sie bei Ihren Kunden zudem als seriösen Bildurheber aus.

→ www.bildkunst.de

→ www.io-home.org/leistungen/wissenswertes/vg_bild-kunst/

Sorgen Sie vor

Sie sind gesetzlich dazu verpflichtet, sich bei einer Berufsgenossenschaft (BG ETEM) zu melden. Diese fungiert als gesetzliche Unfallversicherung gegen die Folgen von Berufs- und Wegeunfällen sowie von Berufskrankheiten. Die Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft ist nicht nur Pflicht. Sie ist auch eine günstige, vollwertige Alternative zu privaten Berufsunfallversicherungen.

→ www.bgetem.de/mitgliedschaft-beitrag/mitgliedschaft

Fangen Sie früh damit an, privat vorzusorgen. Mit den vom Staat verlangten Pflichtversicherungen (Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung) sind Sie nur minimal abgesichert. Informieren Sie sich über mögliche Risiken in Beruf und Alltag, z.B. bei einem unabhängigen Versicherungsberater. Bilden Sie außerdem Rücklagen für Steuern, Anschaffungen, Ausfallzeiten, Schadensfälle etc. ...

Mitglieder der IO haben die Möglichkeit, über Gruppenversicherungen Sonderkonditionen zu erhalten.

→ www.io-home.org/leistungen/angebote/versicherungen/

Werbung und Bewerbung

Um Kunden zu bekommen, müssen Sie selbst aktiv werden. Sorgen Sie von Anfang an für eine gute Präsenz in der Öffentlichkeit. Dazu gehört vor allem:

- Eine Mappe mit Ihren besten Arbeiten. Ihre Mappe ist Ihr Aushängeschild! Pflegen Sie sie gut und halten Sie sie immer auf dem neuesten Stand.
- Professionell gestaltete Geschäftspapiere und eine Website sind für Ihren Auftritt unverzichtbar. Nutzen Sie sämtliche Medien, um sich zu präsentieren (u.a. versendbare Werbematerialien wie Postkarten oder Mailings).
- Bringen Sie Ihren Namen in Umlauf, zum Beispiel durch Wettbewerbe, Jahrbücher, Pressemitteilungen, Werbegeschenke oder Ausstellungen. Sie erhöhen damit Ihre Chancen auf Anfragen.
- Nutzen Sie (Berufs-)Verbände und Netzwerke, um auf dem neusten Stand zu bleiben und Kontakte zu knüpfen.

Gehen Sie beherzt in die Offensive. Nehmen Sie direkten Kontakt zu potenziellen Kunden auf, sei es durch Telefon-Akquise, über Messen, Kongresse oder Veranstaltungen.

Kunden und Kontakte brauchen viel Pflege. Nehmen Sie in regelmäßigen Abständen und zu passenden Anlässen auch Kontakt zu alten Kunden auf. So bringen Sie sich in Erinnerung und zeigen Interesse an einer weiteren Zusammenarbeit.

GELD STINKT NICHT

Geldverdienen ist notwendig und macht Spaß! Setzen Sie sich also möglichst vor Beginn Ihrer Selbstständigkeit mit Geldfragen auseinander. Sie sollten sich unbedingt darüber klar werden, was Sie an Kosten erwartet. Stellen Sie dazu eine Betriebswirtschaftlichkeitsrechnung auf. Seien Sie dabei ehrlich zu sich selbst! Wie viel Geld brauchen Sie monatlich für Miete, Nebenkosten, Telefonie, Auto, Anschaffungen, Versicherungen etc.? Was bleibt am Ende des Monats von Ihren Einnahmen übrig? Folgender Link wird Ihnen dabei helfen, Ihren Stundensatz zu ermitteln:

→ www.io-home.org/leistungen/honorarfragen/wirtschaftsrechner/

Verlangen Sie angemessene Vergütungen!

Betrügen Sie sich nicht selbst, indem Sie unnötig günstige Angebote machen oder sich auf Dumpingpreise einlassen, nur aus Angst, den Auftrag nicht zu bekommen. So erschweren Sie sich nur das Dasein auf dem Markt und dem Kunden, Sie als gleichwertigen Geschäftspartner ernst zu nehmen. Erlauben Sie sich, Ihre Aussage über den Preis zurückzuhalten, bis Sie ermittelt haben, was das in Aussicht gestellte Projekt wert ist. Lassen Sie sich dabei nicht unter Druck setzen und scheuen Sie keine Verhandlung. Denken Sie an die Rechnungen, die Sie selbst zu bezahlen haben!

→ www.io-home.org/leistungen/honorarfragen/grundlagen_verguetung/

Die Auftragsabwicklung

Beugen Sie Rechtsproblemen und Missverständnissen bereits während der Verhandlungen vor, indem Sie klare Abmachungen mit Ihrem Kunden treffen – möglichst in Schriftform. Mündliche Absprachen sind im Nachhinein schwer nachweisbar. Beginnen Sie nie ohne schriftliche Auftragsbestätigung und klar vereinbarte Vergütung mit Ihrer Entwurfsarbeit!

Bestehen Sie bei der Zusammenarbeit mit Verlagen darauf, dass der Vertrag vor Arbeitsbeginn vorliegt und besprochen ist. Verpflichten Sie in der Vertragsverhandlung Ihre Kunden zu professionellem Verhalten. Schließlich wird ein solches auch von Ihnen erwartet.